

PENGARUH PERILAKU SEKTOR INFORMAL TERHADAP KEBERHASILAN DALAM MENGELOLA AGROINDUSTRI DI KABUPATEN BLITAR

Budi Prihatminingtyas

PS. Manajemen, FE, Universitas Tribhuwana Tunggaladewi

Abstract

The study is in the background by the fact that small businesses in the food and beverage processing raw materials of agricultural products, a lot of people and a lot occupied employment, although this group has shortcomings, such as lack of capital, lack of management skills, but the effort proved this has a high adaptability. Therefore, the behavior of the small entrepreneur is interesting to study. The main purpose of this study was to determine the effect of the behavior of the informal sector to the success in managing agro-industry in Blitar include: 1. Creative thinking skills through the practice of the development of processed food products and raw materials are the same (shape, taste, packaging). 2. Kemampuan build a strong team work (mutual respect, no dominance, sharing opinions, clear goals, mutual trust, honesty).

Keyword : behavior, success, agro industry

Pendahuluan

Wiraswasta di Indonesia telah memberi manfaat terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. Salah satu pelaku wiraswasta tersebut adalah kelompok UKM (Usaha Kecil Menengah) yang kenyataannya lebih tegar pada saat terjadi krisis ekonomi tahun 1997. Peran UKM dapat diukur dari sumbangannya terhadap laju pertumbuhan ekonomi, penyerapan tenaga kerja, serta penciptaan usaha baru. Oleh karena itu, gerakan memasyarakatkan kewirausahaan memiliki arti strategis dalam menumbuhkan kegiatan ekonomi rakyat dan memerlukan komitmen dari seluruh pelaku pembangunan (pemerintah, perguruan tinggi, swasta lain, kelompok maupun individu) untuk mengangkat perilaku kegiatan ekonomi kelompok masyarakat kecil, agar dapat tumbuh dan berkembang.

Penerapan usaha kecil mengalami berbagai permasalahan klasik yaitu modal, informasi pasar, mutu kewirausahaan, dan penguasaan teknologi tepat guna. Berdasarkan hasil survey industri skala kecil dan rumah tangga yang dilakukan BPS pada tahun 1999 menyebutkan 84,7% dari total usaha kecil mengalami permasalahan diantaranya permodalan, pemasaran, persaingan, bahan baku, keahlian teknik industri dan keuangan, keahlian dalam pengolahan serta kreativitas pengembangan produknya. Permasalahan yang mendominasi dalam UKM adalah permodalan dan pemasaran. Permasalahan ini terus berlangsung bila komitmen berbagai pihak untuk menumbuh-kembangkan usaha kecil tidak dilaksanakan secara konsisten dan berkesinambungan termasuk pelaku perguruan tinggi

sangat lemah. Apabila ditinjau dari segi internal keberhasilan mereka juga memerlukan kerja sama dalam bentuk tim yang solid baik temporer sesuai keperluan maupun permanen. Oleh karena itu, pengusaha kecil harus memiliki perilaku dalam mengatasi permasalahan yang dihadapi.

UKM yang bergerak dalam bidang agroindustri pada dasarnya merupakan industri pengolahan produk pertanian dalam arti luas (pertanian, perikanan dan peternakan). Agroindustri adalah salah satu potensi yang perlu dikembangkan karena mendukung kebijakan industri nasional antara lain mendorong industri berbasis agroindustri, memperkuat industri kecil dan menengah, industri berbasis sumberdaya alam lokal. Agroindustri juga banyak dilakukan oleh pengusaha kecil yang kebanyakan berlatar belakang petani atau buruh tani.

Kegiatan penelitian ini untuk mengetahui perilaku pengusaha kecil dalam mengolah makanan dan minuman yang menggunakan bahan baku produk pertanian. Bentuk kegiatan difokuskan pada pengembangan produk, sebagai sarana membangun kreativitas dan budaya inovasi yang pada saat ini menjadi salah satu kelemahan usaha kecil, sementara kreativitas dan inovasi menjadi salah satu strategi utama abad 21.

Kegiatan penelitian ini dapat memberi manfaat untuk : 1. Menyadarkan pentingnya berpikir kreatif bagi usaha kecil, sehingga mereka dapat bertahan dalam persaingan bisnis yang makin tajam dan berubah makin cepat. 2. Menyadarkan usaha kecil bahwa umur produk semakin singkat, dengan berpikir kreatif lebih mampu mengembangkan produk yang berorientasi pasar. 3. Meningkatkan kemampuan membangun kerja sama dengan siapapun yang lebih baik, serta memberi nilai manfaat bagi semua pihak

Jiwa Kewirausahaan

Jiwa kewirausahaan adalah kemampuan seseorang dalam melihat dan menilai peluang apapun yang memberi nilai tambah, mengumpulkan sumberdaya yang diperlukan untuk memperoleh manfaat dan peluang tersebut serta memulai kegiatan tertentu untuk meraih keberhasilan.

Jiwa wirausaha dapat diperoleh melalui bawaan sejak lahir atau dari proses pengembangan diri, diantaranya sikap terus berusaha, tegar walau mengalami kegagalan, percaya diri, perubahan dipandang sebagai kesempatan, tidak cepat puas, mempunyai inisiatif dan berpikir kreatif, menghargai waktu, dan memiliki motivasi kuat.

Jiwa kewirausahaan harus dimiliki setiap orang, dengan menciptakan tindakan kreatif yaitu mengubah dari tidak ada menjadi ada, dari sedikit menjadi bertambah dalam rangka mengejar peluang yang terbuka. Menurut beberapa ahli di bidang kewirausahaan (seperti Lambing, Burgess, Drucker, Kao, Bygrave), unsur inisiatif, kreatif dan menjalin kerjasama selalu muncul. Artinya unsur ini sangat penting untuk membangun berbagai keunggulan.

Sikap Kewirausahaan

Sikap merupakan kecenderungan untuk merasakan dan berperilaku dalam suatu tindakan tertentu terhadap suatu obyek. Sikap adalah pernyataan evaluatif baik yang menguntungkan atau tidak menguntungkan mengenai obyek, orang atau peristiwa (Robbins, 1996). Sikap mencerminkan bagaimana seseorang merasakan sesuatu. Sikap tidak sama dengan nilai tetapi keduanya saling berhubungan. Menurut (Moeliono, dkk, 1989) sikap dapat diartikan sebagai cara atau dapat diartikan sebagai perbuatan yang berdasarkan pada pendirian (pendapat atau keyakinan).

Sikap (*Attitude*) adalah sesuatu yang dipelajari (bukan bawaan). Oleh karena itu, sikap lebih dapat dibentuk, dikembangkan, dipengaruhi dan diubah. Sikap ini sangat menentukan perilaku seseorang. Sikap mengandung 3 bagian/domain yaitu: *kognitif* (kesadaran), *afektif* (perasaan) dan *konatif* (perilaku). Karena ketiga domain itu saling terkait erat maka timbul teori bahwa jika kita dapat mengetahui kognisi dan perasaan seseorang terhadap suatu obyek tertentu, kita akan tahu pula kecenderungan perilakunya. Artinya perilaku seseorang dapat diramalkan dari sikapnya (Sarwono, 1997). Pendapat yang sama yang dikemukakan oleh Woodruff (1993) yang dilansir oleh Robbins (1996) bahwa terdapat tiga komponen sikap yaitu: pengertian (*cognition*), keharuan (*affect*) dan perilaku (*behavior*).

Sumber sikap yang merupakan nilai diperoleh dari orang tua, guru, dan anggota kelompok, rekan kerja atau masyarakat dan lingkungan di mana mereka berada. Dalam organisasi sikap penting karena sikap itu mempengaruhi perilaku kerja.

Perilaku Kewirausahaan

Perilaku merupakan penempatan terhadap sesuatu untuk merespon secara baik dan benar suatu tujuan, orang, lembaga atau situasi. Ketiga domain dalam sikap saling terkait erat, teori menunjukkan bahwa jika kognisi dan perasaan seseorang terhadap suatu obyek sikap tertentu dapat diketahui, maka akan dapat pula tahu kecenderungan perilakunya. Walaupun demikian Sarwono (1997) menyatakan bahwa dalam kenyataannya tidak selalu suatu sikap tertentu berakhir dengan perilaku yang sesuai dengan sikap tersebut.

Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif dengan pendekatan partisipatoris, untuk menggali informasi yang mendalam tentang perilaku pengusaha agroindustri, menggunakan pengukuran yang cermat terhadap fenomena sosial tertentu. Peneliti mengembangkan konsep dan menghimpun fakta, tetapi tidak melakukan pengujian hipotesa (Singarimbun dan Effendi, 1995). Dalam rangka menggambarkan upaya yang dilakukan usaha kecil pada sektor agroindustri di Kabupaten Blitar dengan menganalisa data yang terkumpul, pada tahap ini data diolah sedemikian rupa sehingga dapat disimpulkan kebenarannya sehingga dapat dipakai untuk menjawab permasalahan yang ada. Untuk menganalisa dilakukan tiga tahap, yaitu prediksi data, sajian data dan penarikan kesimpulan (Miles dan Huberman, 1984).

Selanjutnya pengumpulan data menggunakan beberapa metode, antara lain : Observasi (pengamatan) yaitu pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki. Teknik observasi dilakukan pada saat kegiatan tertentu dalam proses produksi misalnya bagaimana perilaku pengusaha agroindustri dalam melakukan kegiatan bisnisnya, mengadakan transaksi pembelian maupun persediaan bahan baku, cara penyimpanan pasca produksi serta pemasaran hasil produksi, sehingga dapat didiskripsikan cara-cara berpikir mereka. Teknik wawancara mendalam (*in depth interview*) yaitu wawancara secara bebas (tidak terstruktur) yang dilakukan dalam bentuk diskusi secara individual dengan responden terpilih. Survei secara tidak terbatas juga dilakukan untuk memperoleh informasi tentang perilaku pengusaha agroindustri dalam memanfaatkan lembaga keuangan mikro

disamping mencoba menjelaskan berbagai fenomena kompleks berdasarkan kepranataan yang terjadi pada suatu wilayah. Teknik dokumentasi adalah setiap bahan tertulis ataupun film, yang dapat dipertanggungjawabkan karena sifatnya alamiah dokumen ini sering digunakan sebagai sumber data yang dimanfaatkan untuk menapsirkan atau meramalkan pada penelitian kualitatif.

Hasil dan Pembahasan

Kabupaten Blitar memiliki berbagai kawasan perdagangan, perindustrian dan pariwisata yang satu dengan yang lain saling terkait. Berbagai macam makanan hasil olahan di produksi dan distribusikan serta dipasarkan ke wilayah lain yaitu Kabupaten Blitar dan wilayah lain di Propinsi Jawa Timur serta Jawa Tengah. Profil Pengusaha agroindustri yang dikaji mencakup tingkat pendidikan, umur, keluarga yang ikut memproduksi, jumlah tenaga kerja menurut pengalaman.

Sektor Agroindustri

Salah satu visi dari Dinas Pertanian di Kabupaten Blitar adalah meningkatkan usaha kecil dalam bidang agroindustri. Oleh karena itu sektor Agroindustri mendapatkan perhatian serius. Pada penelitian ini sektor agroindustri pengolahan hasil pertanian menjadi makanan olahan saja. Hasil pertanian yang melimpah merupakan potensi besar untuk dikembangkan. Ketersediaan bahan baku dan inovasi dibutuhkan dalam mengembangkan usaha yang ditekuni secara tradisional, serta apabila digali dan dikelola dengan baik mampu memberikan kesejahteraan bagi masyarakat dan membantu memperbesar pendapatan daerah.

Jenis Komoditi

Jenis komoditi yang diusahakan di Kabupaten Blitar tergolong sangat beragam, pengelolaannya masih

tradisional dan turun temurun. Wilayah Kabupaten Blitar mempunyai usaha kecil yang bergerak di bidang olahan makanan ringan dan minuman tradisional antara lain :

1. Sambel pecel : Ds. Sumber Kec. Sanan Kulon
2. Gula kelapa : Desa Sumberasri Kecamatan Nglegok
3. Marning : Desa Sotojayan dan Kanigoro
4. Krispy sale pisang : Desa Rejowinangun Kec. Kademangan
5. Aneka kripik : Desa Kesamben, Srengat dan Ponggok
6. Geti wijen, geti melinjo : Desa Rejowinangun Kec. Kademangan
7. Roti kue dan kering : Desa Ponggok, Ke. Ponggok
8. Emping melinjo : Desa Wates, desa Siraman, desa Ponggok
9. Santan instan bj matahari : Desa Tingal Kec. Garum
10. Minuman tradisional : Desa Tingal Kec. Garum
11. Opak Gambir : Desa Babatan Kec. Wlingi
12. Rengginang : Desa Bacem
13. Jenang ketan, wajik kletik : Desa. Rejowinangun Kec. Kademangan
14. Krupuk pati : Desa Babatan Kec. Wlingi
15. Gula tebu : Desa Ponggok Kec. Ponggok
16. Dodol dan sirup blimbing : Desa Karang Sari

Aspek Modal

Pada umumnya pengusaha merasakan aspek permodalan merupakan faktor yang sangat diperlukan untuk

memperlancar usaha, yang digunakan untuk biaya kebutuhan proses produksi maupun untuk pemasaran. Perilaku pengusaha kecil belum melakukan pengelolaan administrasi keuangan dengan baik, masih belum dapat memilah kebutuhan keuangan untuk usaha dan kebutuhan keuangan untuk konsumsi rumah tangga, sehingga akan mengalami kesulitan dalam proses produksi. Sementara dana yang masih tertanam untuk produk yang dipasarkan dengan tenggang waktu satu minggu setelah barang terkirim. Sebagian pengusaha berkeinginan mengajukan kredit dengan tingkat bunga ringan untuk memperluas usahanya, namun adanya keterbatasan informasi menjadi kendala utama dalam rangka untuk memanfaatkan fasilitas kredit yang diberikan perbankan. Kesulitan yang dihadapi saat mengajukan kredit ke bank dalam rangka mengembangkan usahanya meliputi : 1. Jaminan : umumnya usaha kecil tidak memiliki jaminan yang diisyaratkan perbankan dalam rangka untuk menambah modal. 2. Ketidak pastian pasar : Pengusaha umumnya merasa khawatir tidak dapat mengangsur kredit yang diperoleh karena pasar yang dihadapi tidak memiliki kepastian pasar, terutama usaha kecil yang produksinya berdasarkan pesanan.

Namun ada pula pengusaha yang tidak mengalami kendala yang berarti dalam rangka perolehan kredit dari perbankan. Biasanya pengusaha ini mempunyai aset yang cukup untuk dijadikan jaminan kredit sesuai persyaratan perbankan.

Aspek Produksi

Pada umumnya usaha kecil ini menggunakan tenaga kerja 5 sampai 6 orang, adapun tenaga yang direkrut berasal dari keluarga dan tetangga sekitar, rata rata mereka mendapatkan upah sekitar Rp. 300.000,- tiap orang per bulan yang dibayarkan setiap minggu. Dalam melaksanakan proses

produksi para pengusaha tidak mengalami kesulitan dalam memperoleh bahan baku, tenaga kerja, listrik, air, dan prasarana jalan. Sebagian pengusaha yang inovatif telah memisahkan tempat untuk proses produksi dan rumah untuk tempat tinggal. Tetapi sebagian produsen tidak memisahkan tempat produksi dengan rumah tempat tinggal. Pengalaman pengusaha dalam bidang keterampilan cukup baik. Kapasitas produksi tergantung pada peralatan yang dimiliki pengusaha, bagi pengusaha yang memiliki keuangan yang cukup menggunakan mesin untuk proses produksi, namun pengusaha yang memiliki keterbatasan keuangan hanya mengandalkan pada produksi secara manual.

Aspek Sumberdaya Manusia

Tenaga kerja yang dimiliki kurang produktif karena umumnya berpendidikan relatif rendah dan keterbatasan dalam menggunakan teknologi yang canggih. Pendidikan dan pelatihan untuk tenaga kerja yang dimiliki belum pernah dilakukan. Sedangkan pendidikan dan pelatihan yang diberikan pemerintah umumnya berupa penyuluhan tentang makanan dan minuman untuk pengusaha.

Pengusaha yang sukses dalam mengelola usahanya memiliki perilaku antara lain : memotivasi bawahannya agar memiliki semangat kerja terus meningkat, menggerakkan dan mengarahkan bawahan untuk melaksanakan produksi sesuai dengan tujuan yang diinginkan, menempatkan pegawai yang sesuai dengan kepribadian dan keahlian. Adapun perilaku pengusaha di kategorikan antara lain :

Perilaku Pengusaha yang berhasil dan berkesinambungan

Hasil produksi sesuai kebutuhan konsumen, memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen, memiliki jiwa

keterbukaan dan selalu menanggapi inovasi. Produsen menganggap konsumen adalah raja hal ini disebabkan :

1. Memiliki pengalaman manajerial dalam mengelola usahanya.. Walaupun usaha yang dilaksanakan secara turun-temurun antara 2 tahun sampai 30 tahun tetapi masih menggunakan sistem administrasinya masih manual. Alasan penggunaan sistem manual karena skala usahanya masih kecil, lebih mudah dan sederhana.. Namun produksi masih bertahan sampai penelitian ini berlangsung. Sebagian pengusaha menggunakan komputer, mereka menganggap bahwa sistem ini lebih cepat, akurat, dan mudah dikontrol. Sementara menggunakan sistem gabungan adalah tidak semua sumber daya manusia bisa menggunakan komputer agar mudah diakses oleh setiap anggota keluarga.
2. Walaupun kapabilitas keahlian yang dimiliki masih terbatas, namun pengusaha yang kreatif mampu untuk mengadakan komunikasi dengan dinas terkait sehingga pengusaha mendapatkan informasi dalam mengembangkan produk. Informasi tersebut berupa pelatihan bersertifikat yang diselenggarakan oleh Dinas Kesehatan, Perguruan Tinggi, Dinas Perindustrian di dalam kota maupun di luar kota.
3. Pengusaha mampu melakukan inovasi untuk pengembangan produk. Adanya motivasi dalam mengembangkan produk yang lebih baik dan berkualitas, pengusaha mampu menangkap peluang pasar, untuk menciptakan alat pemisah minyak pada produk krispy kripik pisang. Alat tersebut dibuat dari pengering mecin cuci rusak yang dirakit sendiri.

Perilaku Pengusaha yang tidak berhasil

Hasil produksi pengusaha yang tidak berhasil belum memenuhi standar kebutuhan konsumen, perilaku

produsen biasanya hanya memproduksi barang, sesuai dengan keinginannya tanpa memperhitungkan apakah hasil produksi tersebut diterima konsumen.

1. Pengalaman manajerial dalam mengelola usahanya biasanya turun temurun antara 2 tahun sampai 30 tahun. Sistem keuangan masih manual, belum dipisah keuangan untuk produksi dan keuangan untuk kebutuhan konsumsi rumah tangga sehingga belum mengetahui berapa keuntungan yang diperoleh. Alasan penggunaan sistem manual karena skala usahanya masih kecil, lebih mudah dan sederhana, tidak ada sumber daya manusia yang bisa menggunakan komputer agar mudah diakses oleh setiap anggota keluarga.
2. Kapabilitas keahlian artinya keahlian yang dimiliki masih terbatas. Adanya jiwa rendah diri dan keterbatasan dalam berkomunikasi dengan dinas terkait dan Perguruan Tinggi menyebabkan keterbatasan memperoleh informasi dalam mengembangkan produk yang sudah ditekuni selama bertahun-tahun.
3. Kebanyakan pengusaha kecil belum mampu melakukan inovasi dalam pengembangan produk. Adanya rutinitas dalam memproduksi serta memiliki perilaku mudah tersinggung jika di kritik tentang hasil produksinya.

Aspek Pemasaran

Sebagian besar (95%) Pengusaha yang memproduksi makanan dan minuman di kabupaten Blitar sudah memiliki merk. Pentingnya memiliki merk ini dimaksudkan agar produk yang dihasilkan dikenal oleh konsumen, memudahkan konsumen memilih produk, untuk membedakan produk yang dihasilkan dengan produk sejenis lainnya. Sebagian besar pengusaha belum memanfaatkan *marketing plan* dengan pertimbangan usaha masih berskala kecil pelanggan terbiasa datang sendiri, tidak memiliki tenaga pemasar

karena dianggap terlalu rumit dan tidak ada waktu.

Pemasaran yang dilakukan para pengusaha sangat bervariasi, untuk pemasaran di wilayah Blitar, media yang digunakan pengusaha hanya pasar lokal antara lain menitipkan pada toko, pasar tradisional, sekolah, supermarket, sebagian pengusaha sudah memiliki tenaga pemasar dengan menggunakan sistem bonus. Pengusaha biasanya lebih cocok menggunakan jalur distribusi lewat keluarga yang dipercaya, hal ini dilakukan untuk mengurangi resiko tindakan curang.

Promosi biasanya dilakukan pengusaha dengan memanfaatkan fasilitas yang diberikan oleh dinas terkait pada saat mengadakan promosi Pemda setempat. Adapun kendala yang dihadapi pengusaha kecil makanan dan minuman yang berkaitan dengan pemasaran antara lain :1. Cara pembayaran yang relative lama. 2. Situasi perekonomian yang menyebabkan turunnya daya beli masyarakat.3. Ketidakpastian pelanggan karena minat dan selera konsumen yang bervariasi.4. Produk makanan dan minuman cepat rusak. 5. Banyaknya produk sejenis yang lebih baik kualitasnya.

Kerjasama

Sebagai kegiatan ekonomi, berbagai jenis usaha dituntut untuk menjalin kerjasama dengan pihak lain yang berkaitan langsung dan tidak langsung dengan proses produksi yang dilakukan. Kerjasama dilakukan antara lain : 1.Pemasok bahan baku yang dilakukan terutama dilakukan baik secara formal maupun non formal berdasarkan kepercayaan ini diharapkan menjamin pasokan bahan baku. 2.Perguruan tinggi yang dapat memberikan pendidikan dan pelatihan untuk pengembangan produk meliputi : teknologi pengemasan, pemahaman tentang hak paten, pemasaran hasil produksi. Manfaat yang

diperoleh adalah meningkatnya wawasan atau informasi tentang usaha yang dijalankan. 3.Pemerintah daerah setempat dan Dinas terkait memiliki komitmen yang kuat untuk mengembangkan usaha kecil. Mengetahui jumlah berbagai macam industri kecil, sehingga menjadi wadah untuk memberikan sarana, mengembangkan usaha membantu memberikan solusi jalan keluar kesulitan yang dihadapi usaha kecil. 4. Lembaga keuangan dalam memberikan akses kredit kepada usaha kecil untuk modal usaha dengan memberikan kemudahan prosedur pengajuan kredit, penurunan tingkat suku bunga, peningkatan besarnya kredit. 5. Lembaga swasta lain yang dapat membantu peningkatan usaha kecil. 6. Menciptakan hubungan kerjasama antara usaha kecil dengan berbagai lembaga terkait menuju prinsip *link and match* terutama bagi terpenuhinya kebutuhan sumberdaya yang sesuai. Hal ini akan meningkatkan efisiensi dan efektifitas usaha kecil memasuki era pasar bebas.

Kesimpulan

1. Perilaku pengusaha kecil agroindustri yang berhasil dan berkesinambungan memiliki jiwa kewirausahaan, bersifat terbuka, piawai dalam berkomunikasi, memiliki sertifikat pendidikan dan pelatihan pengembangan produk dari berbagai instansi terkait.
2. Perilaku pengusaha kecil agroindustri yang kurang berhasil pada umumnya melakukan proses produksi dengan cara yang sederhana sehingga dari segi kualitas dan kuantitasnya masih terbatas. Modal yang dimiliki masih terbatas sehingga dalam mengembangkan usaha mengalami hambatan.
3. Pengusaha yang menunjukkan sikap positif adalah pengusaha

agroindustri yang memiliki kemampuan komunikasi baik, terbuka, memiliki jiwa kewirausahaan.

4. Selama mengadakan penelitian, Dinas perindustrian telah berperan untuk membina dan mengembangkan usaha kecil agroindustri, sebagian pengusaha kecil merasa terbantu adanya upaya yang telah dilakukan Dinas Perindustrian beberapa faktor pendukung yang dimiliki pengusaha kecil antara lain :1) Ketersediaan bahan baku 1) Perilaku berwirausaha 3) Sumber tenaga kerja yang murah 4) Memiliki keterampilan dan pengalaman 5) Prasarana listrik, air dan transportasi yang cukup, hanya saja yang menjadi masalah modal dan pelatihan administrasi keuangan dan pemasaran keanekaragaman produk

Saran

Berdasarkan hasil penelitian berikut ini beberapa saran untuk membantu Pemerintah Daerah Blitar dalam rangka meningkatkan industri kecil :

1. Membantu memecahkan berbagai hambatan yang dihadapi para pengusaha kecil terutama permodalan dan pemasaran hasil produk agroindustri.
2. Diupayakan adanya pembinaan secara berkelanjutan produk agroindustri dan menjalin kerjasama

baik antara pengusaha dan dinas terkait serta perguruan tinggi.

3. Membentuk wadah atau asosiasi yang dapat mempersatukan para pengusaha sejenis sehingga lebih mudah untuk mengembangkan potensi agroindustri.

Ucapan Terima Kasih

Ketua beserta staf Lembaga penelitian Universitas Tribhuwana tunggadewi atas kesempatan yang diberikan. Semua pihak yang telah membantu secara langsung dan tidak langsung dalam proses penelitian dan penyusunan laporan hasil penelitian.

Daftar Pustaka

- Alma, B., 2000. Kewirausahaan, AlfaBeta, Bandung.
- Bygrave, W.D., 1994. The Portable MBA in Entrepreneurship, Wiley and Sons, New York.
- Deakin, D., 1996. Entrepreneurship and Small Firms, McGraw-Hill International, England.
- Drucker, P.F, 1996. Inovasi dan Kewiraswastaan. Erlangga, Jakarta.
- Kao, R.W.J., Liang, T.W., 2001. Entrepreneurship and Enterprise Development in Asia, Prentice Hall, Singapura.
- Lambing, P., Kuehl, C.R., 2000. Entrepreneurship, 2nd Edition, Prentice Hall, New Jersey.
- Moeliono, A. M., dkk. 1989. Kamus besar Bahasa Indonesia. Balai Pustaka. Jakarta